

## OLTRE IL POLISENSORIALE

La psicolinguistica, con le mappe percettive collettive, ha da tempo evidenziatointonie e congruità tra i vari sensi.

La semplice congruità tra i vari elementi ottimizza ma non potenzia le capacità comunicazionali e quindi percettive perché non supera la sua staticità, il senso di artificioso, sintetico e inanimato.

Per conferire una maggiore capacità comunicazionale, a volte si inserisce una vibrazione-pulsazione costituita da elementi sensoriali posizionati all'opposto del perimetro valoriale dominante con risultati decisamente interessanti. Per chiarire il concetto una musica o una lirica hanno una sorta di perimetro dominante, ma sono i contrasti insieme a ritmi, tempi pause ad esaltare le semplici armonie ed a conferirgli la capacità di coinvolgimento, a suscitare emozioni e sensazioni forti. In modo simile i quadri di Mondrian riescono a trasmettere sensazioni ed emozioni oltre quelle dei soli colori e linee.

Con la pulsionalità aumenta la capacità comunicativa di valori e sensazioni conferendo un carattere di veridicità e vitalità .

Non basta avere 4 zampe, una coda, certe forme, un odore ed abbaiare per essere un cane (cioè i segni principali). È l'abbaiare insieme a certi movimenti, la loro sequenza, una serie di gesti che fanno percepire minaccia o gioco, intimidazione o richiamo dell'attenzione, piuttosto che il continuo annusare.

I tratti principali costituiscono il nucleo della comunicazione, ma sono i segnali deboli, impliciti o apparentemente impercettibili a conferire carattere alla comunicazione-percezione. (per esempio un sottile tono di ironia)

L'essere umano, in effetti, oltre ai 5 sensi dispone di una sorta di "programma parallelo" di rilevazione e controllo dei segnali, prevalentemente inconscio, più sofisticato e riferito a elementi e segnali deboli. Segnali deboli e "normalmente impercettibili" che riescono a conferire "pulsionalità" e "autenticità" a cose, persone, contesti o situazioni.



## QUEL...SESTO SENSO!

Freud lo definiva "il vortice dei propri sentimenti". Dalle ricerche scientifiche si scopre che il nostro cervello ha la capacità di incamerare, a nostra insaputa, informazioni che al momento giusto fa emergere e decodifica segnali provenienti dagli altri esseri umani, dal contesto o dai processi di comunicazione anche non verbali.

Alcuni parlano di semplice istinto, altri di intuito innato, altri ancora affermano di poterlo sviluppare attraverso percorsi formativi denominati "*Intuition Training*".

Il più delle volte il cosiddetto sesto senso viene attribuito al gentil sesso. La psicologia ce lo spiega attraverso due considerazioni. La prima è che le donne sembrano essere più a contatto con i loro sentimenti e la seconda è che riescono a dar maggiore attenzione al lato destro del cervello, parte che viene associata alle percezioni intuitive.

Ma come è possibile percepire caratteristiche inerenti a persone appena viste delle quali non conosciamo assolutamente nulla?

Alcuni, semplicemente osservando una persona, un oggetto o un contesto riescono a trarne alcune constatazioni utili e quindi una serie di informazioni. Per esempio osservando elementi o parti del corpo, il linguaggio e le parole usate rivelano indicazioni preziose.

Un soggetto attento e ben allenato è in grado di carpire informazioni con maggiore facilità, ma probabilmente tutti gli individui posseggono questa facoltà anche se molto attenuata o non cosciente.

I soggetti che hanno questa capacità cognitiva riescono, a livello inconscio, ad eseguire simultaneamente milioni di calcoli e osservazioni che prendono spunto da cose banalissime e insignificanti in automatico, esattamente alla stessa stregua degli automatismi che il cervelletto elabora per far sì che una persona rimanga in equilibrio camminando, o che un pattinatore non cada mentre si esibisce sui pattini; sono infatti analisi, congetture e deduzioni che vanno ben oltre la potenza di calcolo dei computer odierni.

Ugo Boccanera – docente senior CTC

Tratto da *Marketing e comunicazione NON convenzionale* - Tino Ferrari Ed. Clueb - Cap. 5 *Nuovi orientamenti di Ugo Boccanera*